
O PRINCÍPIO DE RECIPROCIDADE: CONCEITO, EXEMPLOS, PRINCÍPIOS E COMO EVITÁ-LO

THE RECIPROCITY PRINCIPLE: CONCEPT, EXAMPLES, PRINCIPLES AND HOW TO AVOID IT

Emanuel Isaque Cordeiro da Silva¹ - CAP-UFPE/IFPE-BJ/UFRPE
eisaque335@gmail.com ou eics@discente.ifpe.edu.br
WhatsApp: (82)98143-8399

PREMISSA

Desde a infância, somos ensinados a sermos gratos e devolver os favores que eles nos fizeram. Nós temos essa regra tão internalizada que funciona em muitos casos automaticamente. O problema é que existem pessoas, empresas e associações que usam essa regra contra nós, sem que percebamos.

Os princípios da reciprocidade nos dizem que isso deve sempre partir da autenticidade, da espontaneidade e da bondade humana. É um "você me dá eu te dou" porque eu quero e me desculpe, nada me obriga, mas vou corresponder por sua vez a tudo que você faz por mim.

Um dos princípios da reciprocidade sugere que as pessoas têm um sexto sentido. Um onde ser capaz de discriminar o altruísmo do egoísmo, e especialmente, aqueles que fazem coisas por nós por mero interesse, e não por afeição ou respeito. Porque a **autêntica reciprocidade**, lembre-se, **deve sempre partir da bondade e da espontaneidade**.

Este é um tópico tão interessante quanto complexo. Sabemos, por exemplo, que o campo da espiritualidade sempre esteve ligado a essa dimensão que se destaca, a mais nobre do ser humano.

¹ Normalista (Magistério) pela Escola Frei Cassiano de Comacchio (2014-2017), Técnico em Agropecuária pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Pernambuco *campus* Belo Jardim (2016-2018), Bacharelado em Zootecnia pela Universidade Federal Rural de Pernambuco (2019-), pesquisador de temas filosóficos, políticos e sociais.

1. Conceituação do Princípio da Reciprocidade

O princípio da reciprocidade é um dos princípios de influência que nos obrigam a retribuir os favores que nos foram feitos, mesmo nos casos em que não os solicitamos.

O princípio da reciprocidade é um dos 6 princípios de influência enunciados por Robert Cialdini em seu livro *Influence: Science and practice* (1984).

Uma das normas básicas da sociedade humana é baseada na correspondência de favores. Nós todos sabemos o ditado:

“É de bem-nascido, ser agradecido” - Anônimo.

De fato, ter a reputação de ingrato ou "gorrón" é um dos piores estigmas que podem ocorrer em uma sociedade. Poderíamos dizer que o princípio da reciprocidade ajuda a tornar a sociedade mais “justa”.

O problema surge quando alguns indivíduos ou grupos se aproveitam do princípio da reciprocidade para submeter a vontade de outra pessoa sem que sua decisão os beneficie.

1.1 Conceituação quanto ao Estado

Este princípio implica que os estados vão assumir direitos e deveres com base no tratamento recíproco. Não é apenas um reconhecimento formal, mas exige que seja seguido por um comportamento e que, com base nesse comportamento, os direitos de outro Estado sejam reconhecidos por reciprocidade.

Este princípio foi elaborado pela doutrina do século XVII, através do *gentium comitas*, para responder às limitações que o reconhecimento do princípio da territorialidade impunha ao incipiente e intenso tráfego internacional.

A concepção territorial do exercício dos poderes soberanos implica que os Estados poderão exercer com exclusividade esses poderes, de modo que o princípio da reciprocidade proporcionará aos Estados a possibilidade de realizar seus direitos no território de outro

Estado com base em um comportamento recíproco. Esse tratamento recíproco pode ou não ter sua origem convencional, embora cada vez mais ele seja incorporado a certos tipos de tratados internacionais, como, por exemplo, os que se referem à extradição; aqueles cujo propósito é o reconhecimento de benefícios fiscais aos nacionais de seus respectivos Estados no território de outro Estado Parte; aqueles que reconhecem os direitos dos nacionais de outro Estado Parte, bem como aqueles que reconhecem seus próprios nacionais, quando dizem que os estrangeiros estão em seu território; ou, por exemplo, aqueles que reconhecem decisões judiciais tomadas por órgãos jurisdicionais de outro Estado.

Quando não há obrigação convencional de seguir um determinado comportamento de um Estado em relação a outro Estado, esse princípio adquire maior importância, se possível, em questões de cooperação internacional. Em qualquer caso, a aplicação deste princípio nunca deve implicar uma descompensação de esforços entre os Estados envolvidos, de modo que um dos Estados obtenha um benefício claramente em detrimento do outro. O tratamento recíproco também deve implicar tratamento recíproco justo.

2. Exemplos do Princípio da Reciprocidade

O **método de obtenção de esmolas do Hare Krishna** é um dos melhores exemplos de como o princípio da reciprocidade influencia nossas decisões. Em vez de simplesmente pedir doações para financiar sua causa aos transeuntes, eles criaram um sistema muito mais eficaz. O que eles estavam fazendo era dar uma flor para cada pessoa e se recusar a devolvê-la. Depois de receberem o "presente", eles foram solicitados a fazer uma doação para sua organização. Desta forma, as receitas da organização aumentaram.

O princípio de reciprocidade é também eficaz através de uma concessão, tal como **realizar a menos do que um pedido inicial**. Em outras palavras, outra pessoa é mais propensa a aceitar seu pedido se você fizer um pedido muito maior do que a petição, porque o princípio da reciprocidade fará com que ele se sinta "endividado" com você, mesmo que você

não tenha feito nenhum favor a ele.

Vale salientar, também, que a reciprocidade é um termo muito estudado e analisado por disciplinas como **marketing e publicidade**.

Um exemplo: nas empresas, como as empresas de telefonia, é comum criar programas de fidelidade. De acordo com essa abordagem, o que a marca procura é **criar uma aliança emocional com seu cliente** e, para isso, **recorre a oferecer-lhe certos presentes ou benefícios**. Às vezes, eles podem ser megabytes gratuitos e outras vezes você pode renovar um celular sem nenhum custo.

A ideia de que eles estão recebendo um "presente apenas porque sim" sempre cria uma marca positiva na pessoa. Um onde o relacionamento de lealdade acaba aparecendo, favorecendo a disposição do cliente em continuar com aquele operador específico e não com outro. Portanto, embora seja impressionante, a **reciprocidade permeia grande parte de nossos cenários sociais**.

Agora, onde realmente queremos entender a **anatomia da reciprocidade está no campo das relações humanas**. Portanto, vamos analisar suas principais características.

3. Os Princípios do Princípio da Reciprocidade

Um dos maiores especialistas nos princípios da reciprocidade é Robert Cialdini. Em seu livro *Influence: Science and practice* ele detalha quais são as chaves para a sociedade humana, aquelas que de certa forma nos enobrecem e destacam o melhor de nós mesmos.

O capítulo mais interessante é, sem dúvida, aquele dedicado à reciprocidade, onde nos lembramos de algo importante: sempre haverá aqueles que fazem uso dessa dimensão para nos manipular. Ou seja, que uma pessoa ou uma entidade (por exemplo, uma empresa de telefonia móvel) têm concessões conosco não significa que está tendo esse gesto altruísta apenas porque é. Às vezes, há um interesse camuflado. Portanto, é importante que compreendamos os princípios da autêntica reciprocidade, aquilo que parte da bondade e da consideração.

“Ingrato é aquele que nega o benefício recebido; ingrato é aquele que o esconde, o mais ingrato é aquele que não o devolve, e muito mais ingrato que esquece”.

- Lucio Anneo Seneca-

3.1 Atos Espontâneos com Intencionalidade

O Código de Hamurabi, aquele conjunto de leis babilônicas da antiga Mesopotâmia, também continha certos princípios de moralidade, onde se entendia que, se alguém nos fizesse um favor, deveria ser devolvido. De alguma forma, poderíamos traduzir essa definição como a mais antiga que temos até agora sobre o que é a reciprocidade.

No entanto, deve-se notar que este termo vai muito além do simples escambo de "eu te dou porque você me deu". Na verdade, integra os seguintes conceitos:

- **Espontaneidade:** Quando alguém (conhecido ou desconhecido) escolhe fazer alguma coisa por nós, eles o fazem voluntariamente e espontaneamente. **É uma ação nascida da bondade.**
- **Intencionalidade:** Essa ação espontânea sempre tem um fim, e esse objetivo sempre gera um benefício real para a outra pessoa configurar um dos mais importantes princípios de reciprocidade.

3.2 O Poder da Impressão Emocional: devolvemos o favor porque nos sentimos gratos e inspirados

Apontamos no início que, em média, as **pessoas têm um sexto sentido com o qual intuir quem faz algo por nós de maneira interessada ou altruísta**. Esta bússola moral é o que ativa o princípio da reciprocidade em muitos casos.

Por exemplo, imagine que hoje em dia nossas complicações surgem e não temos escolha a não ser ficar mais uma hora. De repente, **um parceiro com quem nunca falamos, escolhe nos ajudar nessa situação**. Ele fica conosco e graças a ele resolvemos o problema.

Esse ato deixa uma marca emocional em nós. Sabemos que essa ação foi voluntária e nobre. Portanto, o segundo dos princípios da reciprocidade nos diz que **quanto mais profunda é essa marca emocional, mais motivados nos sentimos para retribuir o favor. E faremos isso do coração e sem qualquer obrigação.**

3.3 Princípios de Reciprocidade: não medir o que você recebe para ajustar o que você oferece

Outro dos princípios mais relevantes de reciprocidade é o seguinte: **não meça o que eles lhe dão para calcular o que você deve oferecer.** Admita, vivemos em um mundo onde, em média, olhamos com lupa o que eles nos oferecem para não ter que dar mais do que deveríamos.

Além disso, às vezes até caímos em estados de grande indignação quando vemos que os outros não se comportam conosco como fazemos com eles. Esperamos que os que nos rodeiam, pelo menos, sejam os mesmos que oferecemos. E se isso não acontecer, nós sofremos.

Essa abordagem é um grande erro e é uma enorme fonte de arrependimentos. Porque a reciprocidade não está sofrendo. Também não é medir com lupa ou pesar com equilíbrio tudo o que eles nos dão ou que damos para esperar o mesmo dos outros. Fazê-lo desbota todos os princípios da reciprocidade, pois nesse caso estaremos fazendo uso do egoísmo. *Vamos pensar sobre isso.*

4. Como Evitar o Princípio da Reciprocidade

Para evitar tomar decisões erradas por causa do princípio da reciprocidade, o essencial é **saber dizer não**. Por exemplo, quando alguém lhe oferece algo que realmente não lhe interessa, é melhor que você se recuse, já que essa pessoa pode fingir obter algum tipo de favor sua no futuro, mesmo que seja inconsciente. Em outras palavras, devemos apenas aceitar favores que sejam úteis para nós e que sejam realizados de "boa fé".

No caso de nos fazerem um favor que não pedimos para influenciar nosso comportamento, devemos estar cientes de que, se nos pedem algo que não faríamos se não fosse pelo favor anterior, devemos nos recusar a fazê-lo. Ou seja, devemos **agir como se não tivessem nos feito nenhum favor**, uma vez que tem sido apenas um truque para influenciar nossas decisões futuras.